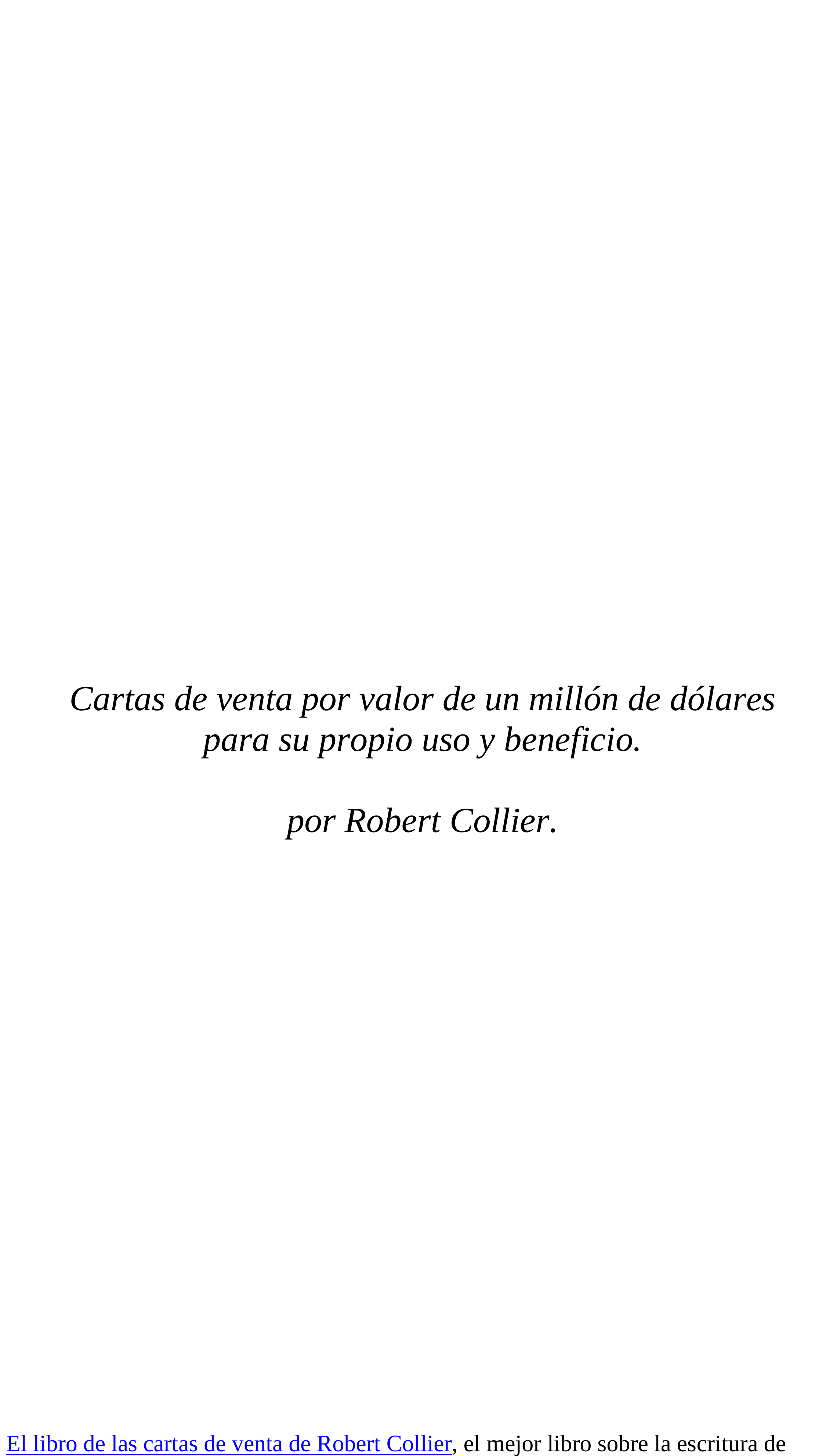
Robert Collier

Cartas de venta por valor de un millón de dólares para su propio uso y beneficio.

Las mejores 7 cartas de venta de Robert Collier

Traducción, comentarios y versión de Álvaro Mendoza y Gustavo Dost

El libro de las cartas de venta de Robert Collier, el mejor libro sobre la escritura de cartas de venta de todos los tiempos.



Cartas de venta por valor de un millón de dólares
para su propio uso y beneficio.

por Robert Collier.

El libro de las cartas de venta de Robert Collier, el mejor libro sobre la escritura de cartas de venta de todos los tiempos.

Introducción

El correo puede ser el método más sencillo y barato de poder vender sus servicios o mercancías. Pero también puede llegar a ser la forma más difícil y cara de conseguirlo. Todo depende del método que utilice a la hora de presentar su oferta a sus posibles clientes; es decir, depende del tipo de carta que les envíe.

Para escribir una carta con éxito, un mensaje que explique de manera resumida y completa lo que ofrece, al mismo tiempo que incita al posible cliente a actuar como usted quiere que lo haga es un trabajo que demanda los servicios de un experto conocedor de cada una de las miles de frases para vender existentes y uno con muchos años de exitosa experiencia en la venta por correo a sus espaldas.

Si tuviera que elegir a un solo hombre de todos los Estados Unidos que pudiera escribirle una carta de ventas que produciría los resultados que usted desea, probablemente pediría a Robert Collier que aceptara el trabajo. Respaldado por muchos años de éxitos ininterrumpidos en el campo de la venta por correo, habiendo vendido todo tipo de mercancías, desde maquinaria para excavar zanjas hasta fertilizantes, libros y chubasqueros, stocks, bonos y servicios, ha puesto ciento de millones de dólares en los bolsillos de los clientes para los que ha escrito sus hábiles cartas de venta. Como consecuencia, él es en la actualidad el escritor de cartas de venta más importante de América.

Hemos pedido al señor Collier que seleccione para nosotros, de entre las miles de cartas que ha escrito, las que considere las mejores. Fue un trabajo difícil el elegir solo quince de las diez mil que ha escrito, pero ha acabado el trabajo y aquí le presentamos estas cartas. Estas son las quince cartas consideradas como las mejores que jamás escribió el hombre que se considera hoy en día como el mejor escritor de cartas de venta de toda América. Han sido comprobadas, utilizadas y han vendido de verdad servicios y mercancías por valor de más de un millón de dólares.

Estas cartas también venderán para usted. Elija aquellas que se puedan aplicar más fácilmente a su negocio. Cámbielas tan solo lo justo para que se adapten a los productos y servicios que usted tiene que vender. Pero también le será útil estudiarlas todas, porque todas ellas contienen los elementos esenciales que tiene que tener toda carta de venta exitosa. Contienen las ideas que debe aplicar de manera exitosa en cualquier carta de ventas que pueda crear usted personalmente.

Carta nº 1:

Un humilde penique resolverá sus problemas.

Aquí presento una carta en cuya parte superior se había pegado un penique. Conjuntamente con las cifras que se daban en la carta, el penique captó una impresionante cantidad de atención.

Esta idea puede ser fácilmente utilizada por Compañías de Seguros, Cajas de Ahorro e instituciones similares. Fue utilizada también con resultados poco corrientes por una asociación que intentaba conseguir miembros con el propósito de disminuir los gastos del gobierno.

Carta:

ES MARAVILLOSO
El poder que tiene el dinero para hacer más dinero.

Solo este pequeño e insignificante penique, ahorrado cada semana desde el comienzo de la Asociación Préstamo y Ahorro, llegaría hoy a valer 75.00 $ -y de esos 75.00$, 50.00$ serían beneficios derivados de la tasa de interés.

1.00$ ahorrado cada semana llegaría hoy a tener un valor de 7.500.00$. ¡DE ESTA MANERA CRECE EL DINERO!

No importa cuáles sean sus creencias, todo el mundo estará de acuerdo con que las Escrituras contienen algunas de las verdades más antiguas y poderosas conocidas por el hombre. Hay una verdad que los Hombres Sabios del pasado pensaban que era tan importante que la repitieron nada más y nada menos que seis veces solo en el primer capítulo de la Biblia, y aparece periódicamente tanto el Antiguo como en el Nuevo Testamento.

Esta verdad tan vieja como la humanidad es que TODO AUMENTA SIGUIENDO A SU MISMA ESPECIE. Plante una semilla de maíz y podrá cosechar espigas. Plante unos pocos cardos y podrá obtener una gran cantidad de ellos. Plante dinero y su dinero volverá a usted después muchos días incrementado en centenares.

¿Qué cosecha querrá tener dentro de diez o quince años? ¿Dinero suficiente para pagar la universidad de sus hijos, o para que puedan comenzar un negocio propio? ¿Suficiente para asegurar su futuro? ¿Independencia económica?

Simplemente tiene que fijarse un objetivo para conseguirlo. Un precio de 5.000 o 50.000 $ es solo tal cantidad de semillas. 5$ ahorrados cada semana en la Asociación de Préstamo y Ahorros llegarán a ser en trece años 5.000$. 25$ a la semana crecerán hasta convertirse en 25.000$.

Eso sí, esto es lo que importa. De estos 25.000$ solo 16.250$ representan la cantidad que habrá pagado usted. El resto -8.750 $ -HAN SIDO CREADOS POR EL INTERÉS.

¿Conoce alguna otra manera tan segura con la que poder conseguir 25.000$ -y pagando tan poco por ello? ¿Conoce alguna otra forma mediante la cual puede conseguir 25.000$ o cualquier otra suma, haciéndola poco a poco, en convenientes cuotas semanales cuyo valor nunca cae, que son como semillas plantadas en un suelo fértil que continúan creciendo y creciendo, año tras año, siempre preparadas para darle más dinero del que plantó?

¿Cuánto quiere conseguir -1.000$, 5.000$ 25.0000$? ¿Cuánto dinero le quiere dar a sus hijos cuando vayan a la universidad, o se casen o comiencen un negocio propio? Este es el único método fácil y seguro de tener ese dinero cuando lo necesite. 1 dólar a la semana ahora significa 1.000$ dentro de trece años. 5$ significan 5.000.

¿Con cuánto empezará -1.00$, 5.00$, 10.00$? “Empezar hace que algo esté ya medio hecho”, dice Ansonius.

¿Empezará AHORA – HOY? ¿Rellenará el pequeño formulario adjunto, pondrá con él su cheque, sus billetes o cupones que cubran su primera cuota y nos los reenviará en el sobre que le hemos enviado para tal efecto? ¿Ahorrará el primer dólar de sus futuros 1.000, o los primeros 25 de sus futuros 25.000 HOY?

Sinceramente,

Carta nº 2:

Cómo se vendieron pañuelos por correo.

Hace algunos años, el propietario de un negocio de ropa de Buffalo se arruinó. Mientras estaba esperando a que se resolvieran los procedimientos burocráticos relacionados con su bancarrota, no tenía dinero y muy poco crédito. Pero tenía una familia, por lo que tenía que hacer algo para evitar que se murieran de hambre.

Por lo tanto, consiguió que un amigo le adelantara unos cuantos dólares y, con ellos, compró algunas corbatas baratas y empezó a enviarlas por correo –sin ningún tipo de pedidos, a una lista de probables compradores. Con las corbatas, enviaba una carta, ofreciendo las corbatas a 50 centavos la pieza, y adjuntando un sobre sellado para recibir su pago o la devolución de la corbata.

En unos pocos meses, se dice que consiguió unos beneficios netos de 200.000$. En cinco años, se sabe que consiguió ganar un par de millones. Rápidamente, docenas de otras empresas hicieron ofertas similares. Esta es la carta que vendió con éxito algunos cientos de miles de pañuelos con las iniciales del cliente bordadas de esta original forma.

Carta:

Esta es la oferta más extraña que ha recibido nunca.

Durante años, ha sido la costumbre entre los hombres bien vestidos que eran muy exigentes sobre la calidad de sus pañuelos el tener sus DOS iniciales bordadas en ellos. Pero hasta ahora, siempre habían tenido que pedir que se los hicieran de manera exclusiva, con el alto precio que esto conllevaba. Dado que hay muchísimas combinaciones de iniciales posibles (¡630 combinaciones para ser exactos!), ninguna tienda era capaz de tener toda esa diversidad de pañuelos en sus almacenes.

El resultado ha sido que los pañuelos de gran calidad con las iniciales bordadas individualmente constaban entre 75 centavos y un dólar cada uno. (Su esposa podrá respaldar esta afirmación inmediatamente).

Ahora, hemos concebido la idea de bordar las iniciales en pañuelos sin la necesidad de que nos hagan un pedido (en grandes cantidades, lo que mantendrá los precios bajos) y enviarlos por correo a un número de hombres

de negocios cuidadosamente seleccionados que estamos seguros de que sabrán aprovechar la maravillosa oportunidad que se les ofrece.

Usted es uno de esos elegidos. Se le han adjuntado sus pañuelos – cuatro pañuelos especialmente bordados solo para usted CON SUS DOS INICIALES.

Estos pañuelos son de gran calidad, grandes –un cuadrado de 18 pulgadas cada uno – y tienen un precioso borde ribeteado. Verá enseguida que un pañuelo de tan alta calidad debería costar 75 centavos cada al estar especialmente bordados con sus iniciales.

Si quiere conservar estos pañuelos, nos enviará –no 75 centavos por cada uno, ni siquiera 50, sino TAN SOLO UN DÓLAR POR LOS CUATRO. Puede hacerlo fácilmente metiendo su cheque o su orden de pago en el sobre que adjuntamos para tal efecto.

Pero, si no quiere conservar estos pañuelos, simplemente métalos de nuevo en el sobre en el que se los enviamos, pegue la etiqueta adjunta, ponga la dirección y reenvíenoslos.

¿Acaso no es una buena forma de hacer negocios? Es la única manera que conocemos mediante la cual se pueden vender pañuelos con las iniciales bordadas de cada uno de los compradores a un precio tan razonable.

Cuando nos envíe su dólar, como pago total por sus pañuelos, por favor, no nos devuelva la etiqueta con los sellos adjuntada. ¡Gracias! Cada penique cuenta a la hora de vender pañuelos de esta forma tan poco corriente.

Suyo para ofrecerle unos pañuelos muy poco habituales,

P. D., Si se acerca el cumpleaños o el santo de algún hombre que usted conozca y está buscando un regalo para él tan elegante y atractivo como estos pañuelos con las iniciales bordadas… ¿por qué no dobla el dinero que nos envía ahora, nos indica las iniciales que quiere en esos pañuelos y los enviaremos al instante –ya sea a usted o a la persona a la que se los quiere regalar?

Carta nº3:

¿Se pueden vender objetos caros por correo?

SÍ….pero es necesario en primer lugar utilizar un tipo de carta que hagan que los interesados pidan más información, para reducir las listas a unos cuantas personas interesadas en el producto, y después mantener su atención con una serie determinada de cartas hasta que consiga sus pedidos.

Se vendieron yates por un valor de 25.000.000$ por correo de esta manera. Se enviaron a los clientes cartas para despertar su interés y después, a aquellos interesados, se les enviaron una serie de cartas y catálogos y, cuando fue posible, se les llamó personalmente por teléfono.

Aquí presento la carta que obtuvo mayor éxito a la hora de conseguir preguntas por parte de posibles compradores para una máquina, y con la que se consiguieron unas ventas por valor de unos 2.500$. Se envió a un número reducido de personas relacionadas con el sector– Compañías de Servicios Públicos –y consiguió despertar una gran cantidad de interés.

Carta:

¡Cuando se tiran a la basura millones de dólares!

"Las alcantarillas más caras del mundo". Es como se llamó a los canales de 1830 cuya construcción costó 200.000.000 $ y que acabó inutilizando la aparición de la locomotora muy poco después. ¿Cómo piensa usted que llamarían a las zanjas de hoy, cuando un grupo completo de trabajadores tardan días en hacer agujeros en las calles que tanto dinero ha costado pavimentar SOLO PARA INTRODUCIR TUBERÍAS O CABLES O CAÑERÍAS BAJO ELLAS?

"Las zanjas más caras del mundo" –probablemente. PORQUE ESOS MISMOS AGUJEROS PUEDEN SER REALIZADOS CON UNA DÉCIMA PARTE DEL COSTE ACTUAL CON UNA PERFORADORA.

Todo el trabajo de quitar el pavimento, todos los gastos derivados de la necesidad de cavar bajo este, pueden literalmente tirarse a la basura, porque desperdiciar el dinero es todo lo que conseguirá con este método de trabajo.

Verá, la Hydr Auger se introduce BAJO la tierra. Puede hacer agujeros de cualquier tamaño, desde uno de 2 ¼ pulgadas a uno de 10 ½ pulgadas.

Puede taladrar a una profundidad que llega a los 120 pies. Trabaja tan rápido que puede taladrar un pie por minuto, ¡Y SOLO LE COSTARÁ ENTRE 10 Y 30 CENTAVOS EL PIE!

"En 1930, hicimos planes para instalar agua corriente en un barrio recién construido", escribe la Compañía de Agua Richland Township, de Windber, PA, "que atravesaba tres autopistas. Nuestro permiso estaba condicionado por la cláusula de que NO DEBÍAMOS ROMPER LA SUPERFICIE PAVIMENTADA DE LA AUTOPISTA. Se necesitaban hacer unos treinta cruces o más. La Hydr Auger nos permitió hacer ese trabajo en 1931 con un coste mínimo. No conocemos una máquina mejor ni más económica para cumplir con este propósito. Completamos el trabajo por menos de la mitad del coste estimado para un tunelaje".

Podemos ahorrarle a usted también más de la mitad del coste estimado. ¿Podemos decirle cómo? Su nombre en la tarjeta adjunta le enviará toda la información disponible por correo, sin ninguna obligación por su parte.

Sinceramente,

Carta nº 4:

Decían que era imposible

¿Ha intentado alguna vez vender fertilizantes, estiércol o cosas similares a gente que vive en los suburbios? Incluso en el mejor de los momentos no es una tarea fácil, pero durante la depresión, cuando no puedes conseguir vender una propiedad aunque te vaya la vida en ello, y cuando los bancos embargan casas a diestro y siniestro, vender fertilizantes y cosas parecidas para el césped se convierte casi en una misión imposible. Y, pese a todo, lo conseguimos. Y aquí presento la carta que lo hizo posible y, además, con un gran éxito.

Carta:

Cómo acabar con las preocupaciones que produce un césped en mal estado.

Querido vecino:

Con su permiso, voy a hacer un análisis del suelo de su jardín para determinar –bajo mi propia cuenta y riesgo –qué elementos le faltan, que necesita para ser más fuerte, más sano, para que en él crezca un césped mejor.

Eso sí, no le costará un penique ni le supondrá una obligación de ningún tipo. Voy a hacer ese análisis solo para demostrarle lo poco que se necesita para corregir la textura de su suelo y hacer posible que en él crezca un césped rico y grueso.

Verá, el suelo se pone ácido o alcalino, como también le pasa al cuerpo de las personas. Deje que su cuerpo se vuelva demasiado ácido y los resultados se dejarán ver rápidamente en una piel amarillenta, en sarpullidos y enfermedades. Deje que el suelo de su jardín se vuelva demasiado ácido y el césped que crecerá en él muy pronto se volverá amarillento, empalidecerá, se llenará de bichos y será tóxico. Pero estos problemas pueden arreglarse fácilmente –una vez que se haya detectado el problema.

¿Nos permitirá hacer una análisis químico del suelo de su jardín –y enviarle después un informe completo del mismo – SIN QUE LE CUESTE NADA O CONLLEVE NINGUNA OBLIGACIÓN PARA USTED? John Smith de Jamestown, VA, nos escribió:

"Nunca hubiera creído posible que un cambio tan pequeño en el tratamiento del suelo pudiese reconstruir y reestablecer tan rápidamente mi

césped. Su análisis nos enseñó cómo podíamos hacer maravillas con nuestro jardín”.

Simplemente su nombre en la tarjeta adjunta le proporcionará un análisis químico GRATUITO de la condición de su suelo, con indicaciones claras de qué elementos son necesarios para suplir cualquier cosa de la que ahora carezca. Un análisis similar de cualquier químico profesional le costaría varios dólares.

Los análisis se realizarán según el orden en el que lleguen los pedidos, por lo que si quiere conseguir uno rápidamente, por favor, envíe su tarjeta AHORA o llámenos por teléfono.

Sinceramente,

Carta nº 5:

Un billete de 100.000 marcos.

Para mostrarle cuán fácilmente puede adaptar a su negocio una idea que ha sido utilizada con éxito en cualquier otro, aquí le muestro una adaptación de la “Carta del Dólar” (Véase la carta 10).

Grapado en la parte superior de esta carta había un billete alemán de 100.000 marcos. Su propósito, como el del dólar, era captar inmediatamente la atención del lector y despertar su interés respecto al mensaje que contenía la carta.

Funcionó tan bien que el Wall Street Journal, para el cual se escribió la carta, declaró que fue el método de conseguir suscripciones más exitoso que habían utilizado nunca.

Carta:

¿Aceptará el billete del Banco Nacional alemán adjunto por un valor de 100.000 marcos, con nuestros mejores deseos?

Querido señor:

Si el billete adjunto del Banco Nacional alemán por un valor de 100.000 marcos paga un minuto de su tiempo, considérese contratado.

Sí, es un billete real del Banco Nacional de Alemania y emitido por el gobierno alemán. Antes de la guerra, 100.000 marcos tenían un valor de 23.820 $. Pero cuando estos billetes se retiraron, ¡se necesitaban 10.000.000 billetes como este para conseguir un marco que valiera 24 centavos en oro!

Esto es lo que una inflación descontrolada hizo con el dinero alemán. Tan pronto como sale a la luz una nueva emisión, el valor de las viejas cae, hasta que la única oportunidad que tiene un hombre de salvar su dinero es poniéndolo en stocks comunales o invirtiéndolo en mercancías o en propiedades –o en cualquier otra cosa cuyo precio no baje tan rápido como lo hace el valor del dinero.

En una proporción mucho más reducida, esto puede ser lo que ocurra aquí. Incluso con una inflación controlada, el valor inflado del dinero está destinado a bajar, mientras que el de los stocks comunales, las mercancías y las propiedades subirá.

La pregunta es -¿qué tipo de stocks bajarán más? ¿Y qué efecto tendrá la inflación en los distintos sectores de la industria?

En esto la revista Blank puede serle de gran ayuda. Sus hechos no son simplemente actuales, sino que provienen de fuentes fidedignas, y se puede confiar en ellas. Pero esto no es todo. Los hechos de los que le informan cada día son interpretados desde el punto de vista del inversor y del hombre de negocios, dándole la posibilidad de invertir su dinero o planear las decisiones tomadas en relación con su negocio con una mejor comprensión y previsión.

La Revista Blank es la fuente de información de incontables estadísticas, periódicos y servicios relacionados con el mercado. Y, sin embargo, la información por la que usted tendría que pagar unas tasas muy altas está fácilmente disponible para usted en las páginas de la revista diaria Blank, tal y como está disponible para ellos.

La tarjeta adjunta le da la posibilidad de conseguir los siguientes SESENTA NÚMEROS de la revista Blank por solo 3$. No solo eso, sino que también le ofrece una PRUEBA GRATUITA de las primeros cinco ejemplares. Si estos cinco no le permiten ver claramente las tendencias económicas más actuales, si no le muestran cada fase de la actividad financiera y de negocios de cada día, simplemente díganos que cancelemos su suscripción y no pagará nada.

¿Lo PROBARÁ? ¿Nos dejará enviarle las noticias más exactas desde el centro financiero del país AHORA –cuando esas noticias podrían valerle más que en cualquier otro momento de su vida? ¿Enviará el formulario adjunto HOY?

Sinceramente,

Carta nº 6:

Liquidaciones

El final de una temporada de ventas es una verdadera plaga para cualquier vendedor. Cómo acabar con los restos del producto que le quedan en el almacén a un precio que despierte el interés del público y aún así proporcionarle algún beneficio es algo que hace que cualquier publicista se coma la cabeza.

Aquí presento una carta que utilizamos en primer lugar con libros. Cuando terminó la venta de la “Historia de la Guerra” de Simond, aún teníamos disponibles un par de miles de juegos dañados o devueltos. El precio se redujo a 25 centavos y se envió una carta muy parecida a la que indicamos más abajo. Funcionó tan bien que conseguimos colocar los 2.000 juegos en muy poco tiempo, y los gastos derivados de los pedidos eran tan sumamente bajos que fue rentable producir otros 6.000 juegos nuevos para cubrir los pedidos de más que recibimos después de que se agotaran los juegos dañados.

Adaptada a la venta de bolsas de viaje, esta carta funcionó igual de bien. Aquí está utilizada para colocar todo un stock de abrigos. Siempre que la hemos utilizado ha tenido éxito, independientemente del producto que quisiésemos vender.

Cartas:

¡Quedan 790 Ulsters a un precio muy bajo!

Querido señor:

Durante las prisas y la emoción de haber vendido, en los dos meses anteriores, unos 21.000 Ulsters de invierno “MantenteCaliente” –no tuvimos tiempo para prestar atención al número exacto de tallas y colores que estábamos produciendo.

El resultado es que ahora, cuando la temporada está a punto de acabar, nos encontramos con que nos quedan 790 abrigos –en todo tipo de tallas ¡PERO SIN TENER TODAS LAS TALLAS EN TODOS LOS COLORES!

Hay grises oscuros, azules y con un bello color marrón brezo –mezclas, en abrigos que hemos vendido en el pasado por un precio que llegaba a los 47.00$ -colores realmente bellos, todos ellos –pero no podemos asegurar que tendremos su talla en el color que usted quiere.

Y usted sabe cómo es la temporada de abrigos –si no colocamos todos estos Ulsters antes de Navidad, nos tendremos que quedar con la mayoría de ellos hasta el próximo otoño.

Por lo tanto, en vez de almacenarlos hasta entonces, hemos decidido hacer un dramático descuento y ofrecer a nuestros clientes estos 790 abrigos elegantes, distinguidos y bellamente realizados de una pura lana virgen de doble textura fina y elegante por solo 27.65$.

Este es el precio más bajo por el que hemos vendido nunca estos abrigos Ulsters de pura lana "MantenteCaliente". Simplemente intente encontrar alguno similar –en su estilo, en su factura, en la fina calidad de su material por un precio de 40 o 50$.

Carta:

¡Sólo nos quedan 790 abrigos!

Solo tenemos 790 de estos abrigos completamente hechos de lana de doble textura para vender a este precio tan bajo. Cuando se acaben, su oportunidad de ahorrar en la compra de su Ulster de invierno se irá con ellos. Pero mientras duren estos 790 abrigos, puede conseguir un abrigo de invierno que le quede tan bien, tan elegante y que tenga una calidad tan grande como siempre ha soñado llevar puesto, y a un precio excepcional.

Si usted simplemente escribe su nombre y tres simples medidas en la tarjeta adjunta y nos la envía, le enviaremos un Ulster "MantenteCaliente" –que le quedará perfectamente bien –con todos los gastos de envío pagados.

Puede quedarse el abrigo durante una semana completamente gratis. Después, si por CUALQUEIR RAZÓN no quiere conservarlo, nos lo puede devolver A NUESTRA COSTA. Pero si ha quedado tan satisfecho con él que no quiere devolverlo, simplemente envíenos 27.65$, el bajo precio al cual estamos ofreciendo estos 790 abrigos que nos quedan.

NO NOS ENVÍE DINERO –simplemente envíe la tarjeta. Pero hágalo ahora, pues esta oportunidad de ahorrar dinero no se volverá a producir.

Suyo hasta los 790,

PRESIDENTE.

Carta nº 7:

Utilizar un regalo gratuito.

Cuando quieres pescar un pez, tienes que poner en el anzuelo algo que le guste. Cuando quieres pescar un montón de pedidos, se puede aplicar el mismo principio.

Un cliente quería vencer una pequeña y nueva bolsa de viaje. Intentó venderla centrándose tan solo en sus ventajas, y consiguió entre un 3 y un 4% de pedidos. Dado que la bolsa se vendía por un precio de 7.95$ y un 3% significaba un coste por el envío de un dólar, había unos beneficios considerables. Pero quería más volumen de pedidos.

Por lo tanto, utilizó un cebo. A todos aquellos que pidieran este nuevo bolso, les regaló una pluma estilográfica con su nombre estampado en letras de oro. En vez de un 3 o un 4% de pedidos, este cebo tan atractivo le reportó pedidos que llegaron a suponer un 10, un 12 o incluso en algunas listas, un 14%.

Carta:

¿Aceptará uno de los últimos modelos de plumas estilográficas auto-recargables con su nombre estampado en ella con letras mayúsculas de oro con nuestros mejores deseos –como recompensa por un pequeño favor que quiero que me haga?

El favor que le pedimos es muy pequeño, placentero y fácil de realizar.

Durante años, como usted bien sabrá, una bolsa de viaje de tamaño normal tenía 18 pulgadas, como la famosa "Bolsa del Siglo XX", pero últimamente muchos amigos nos han estado escribiendo que les gustaría disponer de alguna bolsa de viaje un poco más pequeña que esta –algo ligero y barato, pero con toda la resistencia, la elegancia y la utilidad que solo puede ofrecer la "Bolsa del Siglo XX".

Ahora estamos intentando sacar una –una bolsa tan útil que no creemos que se haya hecho nunca antes ninguna igual –y sin duda alguna nunca a un precio tan bajo como el que ofrecemos.

Cada vez que tenga que hacer el equipaje en esta bolsa, estará agradecido pro el tiempo que le ahorran sus maravillosos bolsillos interiores. Tiene un lugar para cada cosa que necesita en un viaje –y casi se hace sola.

¿Alguna vez le ha ocurrido que la pasta de dientes o la crema de afeitar se ha salido y ha manchado todas sus camisas y cuellos limpios? ¿O que se ha salido el tapón de una botella y todo su contenido ha estropeado todo lo que llevaba en su equipaje?

Si le ha ocurrido alguna vez esto, usted apreciará la utilidad de estos bolsillos impermeables revestidos con una resistente goma de muy alta calidad generalmente utilizada en hospitales. Ningún tipo de líquido podrá atravesarlos.

En la parte opuesta de la bolsa hay dos grandes bolsillos con distintos compartimentos para meter sus camisas, corbatas, ropa interior, calcetines y cualquier papel que necesite durante su viaje.

Estos útiles bolsillos son plegables y apenas ocupan sitio cuando no están llenos. Estos no solo le permiten hacer su equipaje en la mitad del tiempo que solía tardar en el pasado, sino que también mantienen sus cosas en perfectas condiciones y dejan libre toda la parte inferior de la bolsa para que pueda meter trajes o cualquier otro tipo de objetos voluminosos. Es una bolsa muy rica en espacio.

Estoy escribiendo a unos pocos clientes pidiendo su opinión sobre estas nuevas bolsas de viaje. La llamamos “Bolsas FácilHechas” porque están preparadas para servir para muy distintos propósitos.

Me gustaría que probara una de ellas durante una semana –ÚSELA en su próximo viaje –vea lo útil qué es, cuánto tiempo le ahorra, lo bella que es. Compárela con las bolsas por las que ha pagado 12 o incluso 15$. Y después dígame que es lo que usted y sus amigos piensan de ella.

Es un pequeño favor, pero significa mucho para mí. Estamos pensando en sacar al mercado estas “Bolsas FácilHechas” en todo el país, pero antes de hacerlo, me gustaría tener su opinión.

Simplemente su nombre en la tarjeta adjunta le llevará una “Bolsa FácilHecha” a su casa para que la pruebe GRATUITAMENTE durante una semana. Y al final de la semana, si le gusta tanto la bolsa que quiere quedársela, puede tenerla por solo 7.95$. Si no quiere conservarla, por favor, reenvíemela a mi costa, dígame lo que piensa de ella y le estaré muy agradecido.

Naturalmente, este precio especial solo será válido si envía su tarjeta ahora mismo, mientras podamos hacer un buen uso de su consejo.

Por lo tanto, ¿Acaso no pondrá su nombre en la tarjeta adjunta y la enviará ahora mismo? Le agradezco por adelantado su amabilidad.

Agradecidamente suyo,

P. D. El nuevo modelo de pluma estilográfica auto-recargable que le enviaré con la bolsa tendrá su nombre impreso. Y tanto si se queda la “Bolsa FácilHecha” como si no, quiero que conserve la pluma como mi regalo para usted, completamente gratis. Es un regalo por la amabilidad que me ha demostrado probando la “Bolsa FácilHecha” y darme su opinión sobre ella.

Sobre los autores de esta adaptación:

Álvaro Mendoza

Álvaro es uno de los pioneros del marketing por internet. Fue una de las primeras personas en introducir el marketing digital en el mundo hispano. Es el director del sitio más importante sobre marketing del mundo hispano: MercadeoGlobal.com
Además es creador de los mejores productos digitales:
1. El Secreto De Negocios Que Puede Hacerle Rico
2. Los Secretos de Marketing de los Maestros de la Seducción
3. 7 Claves Para Tener un Negocio Exitoso en Internet
4. Páginas Virales Facebook. Por Richard Osterude. (Especial Webinar)
5. Las Claves Secretas
6. CMMG - Club de Marketing de MercadeoGlobal.com

Gustavo Dost

Gustavo Dost vive con su mujer y su hijo en Madrid. Se dedica a los negocios online. Es un generalista, heredero de Tony Buzan y Edward DeBono.
Nacido en Temuco, Chile en 1976, se crio en la Patagonia Argentina, Cipolletti, Rio Negro. Desde el año 2001 vive en Madrid.

Estudio Marketing y ventas. Pero es un fanático de los sistemas de aprendizaje acelerados y la estimulación temprana.

Es un fanático de internet y de todas las oportunidades que ofrece para crear negocios rentables.

Es autor de varios libros:

Lunita llena dormida en mi huerto (Antología poética, Editorial Pehuén. Agotado) Año 1990, poemas escritos con 13 años.
Aparecer en Google, SEO para principiantes. Amazon 2012.
Trabajo Fiable Desde Casa. Amazon 2012.
Triunfar en Kindle. Amazon 2012.
Los tres mejores cuentos de los hermanos Grimm (antología) (Edición privada)

También es creador de las páginas:

Bebés Lectores. Método Doman en video.
Escuela de estímulos. Curso de estimulación temprana.
GustavoDost.info su blog personal.
MarketingScool.com escuela de afiliados GRATUITA
Autoresponder Decodificado. Curso sobre escritura comercial. Cartas de venta y email de seguimiento comercial.
RobertCollier.es Es traductor y editor junto a Álvaro Mendoza de “El Libro De Las Cartas De Venta De Robert Collier” un clásico de la escritura de textos para vender.